

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Persaingan industri saat ini semakin ketat yang diiringi oleh pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Perusahaan yang berdaya saing tinggi lah yang mampu bertahan. Seluruh aktivitas dalam perusahaan mulai dari pemilihan pemasok hingga barang sampai ke konsumen tersebut merupakan satu mata rantai yang saling terhubung dan senantiasa berupaya untuk turut serta meningkatkan kompetensi perusahaan, salah satu caranya adalah perusahaan berupaya untuk meningkatkan performansinya dalam rangka menghasilkan suatu output yang optimal.

*Output* yang optimal adalah output yang mampu memenuhi keinginan konsumen, dimana untuk menghasilkan *output* yang optimal dipengaruhi beberapa faktor misalnya kelancaran proses produksi, peningkatan kualitas produk serta sistem distribusi yang baik. Salah satu faktor yang mendorong kelancaran proses produksi adalah keberadaan pemasok, hal ini berkaitan dengan fungsi pemasok sebagai pemasok bahan baku.

Hal lain yang membuat perusahaan distributor bertahan adalah penyediaan produk yang tepat bagi konsumen di waktu yang tepat dan dalam biaya ekonomis. Ketersediaan produk dan harga jual yang ekonomis hanya dapat terjadi jika ada koordinasi yang baik antara perusahaan dengan pihak-pihak pemasoknya. Koordinasi dengan toko-toko cabang sebagai salah satu

mata rantai suplai juga penting, dimana kantor pusat dapat berbagi informasi mengenai masing-masing *suppliers* agar pengelolaan suplai dan perencanaan penjualan produk dapat dilakukan dengan lebih baik.

Demikian dapat dijelaskan peran serta *suppliers*, perusahaan transportasi dan jaringan distributor adalah dibutuhkan. Kegiatan memilih pemasok merupakan kegiatan awal yang krusial dan sangat menentukan. Menemukan pemasok yang tepat, dan membina kepercayaan dengan mitra yang tepat. Kedua hal tersebut memiliki dampak yang besar pada saat ini serta kinerja bisnis masa depan. Untuk mencapai tujuan multi-kriteria ini, telah menjadi hal yang harus dilakukan bagi organisasi atau perusahaan di seluruh dunia. (Sahay, 2000 dalam Mohan, 2003).

Memilih pemasok baru terkadang lebih sulit dari pada menilai pemasok lama. Oleh karena itu dalam memilih pemasok baru selalu ada resiko yang dihadapi. Besar kecilnya resiko tidak hanya tergantung dari pemasok saja, tetapi juga dari besar kecilnya harga pembelian. Pemilihan pemasok juga dapat menjadi hal yang sangat kritis, terutama pada semua perusahaan dimana setiap harinya dituntut untuk memproduksi terus menerus.

Kesalahan dalam pemilihan pemasok dapat menjadi satu hal yang nantinya mengacaukan jadwal produksi yang sudah ada bahkan dapat membuat perusahaan berhenti beroperasi untuk sementara waktu. Hal ini berkaitan dengan fungsi pemasok itu sendiri sebagai penyedia bahan baku maupun bahan pendukung yang nantinya akan digunakan dalam proses produksi. Menurut Tsai

et al. (2010), pemilihan pemasok yang tepat dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Pemasok sebagai peserta kunci dalam saluran rantai pasokan, dapat mempengaruhi kualitas dan harga barang akhir yang ditawarkan ke pelanggannya.

Yang dan Chen (2006), mencatat bahwa "produsen memerlukan pemasok untuk memiliki sistem efektif dalam manajemen produksi dan *quality control*". Sistem yang efektif ini diperlukan untuk mengelola kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan, perusahaan sekarang menggunakan teknologi dan diagram dalam pembuatan proses untuk manajemen produk.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk membantu peneliti dalam menilai kinerja pemasok yang ada pada UD. Putra Mandiri yaitu dengan menggunakan metode SCOR (*Supply Chain Operation reference*). UD. Putra Mandiri adalah pabrik sepatu dan sandal kulit yang berada di daerah Mojokerto. UD. Putra Mandiri mempunyai 3 tempat produksi yang berada di tempat yang berbeda. Pabrik sepatu kulit ini masih belum mempunyai pemasok tetap yang selalu memasok bahan baku pada pabrik ini. Bahan-bahan baku pokok yang digunakan dan diperlukan untuk proses pembuatan sepatu dan sandal kulit terkadang sulit untuk dicari.

UD. Putra Mandiri menggunakan kulit sapi dan kulit kambing serta sol sepatu dan juga lem sebagai bahan baku utama. Pencarian kulit sapi dan kulit kambing serta berbagai jenis sol dan juga berbagai macam lem menjadikan *owner* sulit untuk mencari bahan baku utama ini. *Owner* juga belum terpikir

untuk memiliki *suppliers* atau pemasok tetap untuk pabrik nya. Meskipun pabrik ini memang belum pernah kehabisan bahan-bahan bakunya untuk berproduksi, tetapi mempunyai pemasok tetap tetaplah menjadi hal yang penting. UD. Putra Mandiri juga seharusnya menentukan dan memutuskan untuk mengambil *suppliers* tetap untuk pabriknya.

UD. Putra Mandiri mempunyai sistem sendiri kepada pemasok untuk pengajuan menjadi pemasoknya. Terlebih dahulu calon pemasok mengirimkan bahan baku yang sesuai dengan spesifikasi permintaan, penawaran harga, dan meminta sample lengkap dengan menganalisa kualitas bahan-bahan baku. Jika bahan baku tersebut sesuai dengan kebutuhan dan spesifikasi pabrik maka *owner* akan mengambil bahan baku tersebut. Selama ini kriteria yang sudah dipakai oleh UD. Putra Mandiri untuk pemasoknya ada 3 antara lain, kesesuaian barang, kualitas atau mutu dan harga barang.

Setelah proses jual beli dan transaksi terjadi maka selesai juga hubungan antara pemasok bahan baku tadi dengan pabrik. Keadaan seperti inilah yang menyebabkan pabrik sepatu UD. Putra Mandiri sampai saat ini masih belum memiliki pemasok tetap, tetapi UD. Putra Mandiri ini memiliki 12 pemasok yang sering digunakan oleh perusahaan. Maka dari itulah UD. Putra Mandiri perlu untuk melakukan pemilihan pemasok agar pabrik mempunyai pemasok tetap dan melakukan evaluasi pemasok dari pemasok-pemasok sebelumnya, manakah yang sudah sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh pabrik yang kemudian akan dipilih menjadi pemasok tetapnya.

Dari permasalahan yang dihadapi oleh UD. Putra mandiri dalam hal pemilihan pemasok ini, maka penulis memberi penelitian ini dengan judul “*Analisis Pemilihan Pemasok Tetap Bahan Baku Pokok Pada UD. Putra Mandiri*”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang sudah diuraikan diatas maka pokok permasalahan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana memilih pemasok yang paling ideal bagi UD. Putra Mandiri?
2. Pemasok manakah yang paling ideal untuk dijadikan pemasok tetap bagi UD. Putra Mandiri?

## **C. Batasan Masalah**

Untuk menghindari meluasnya permasalahan yang dibahas, maka penelitian ini dibatasi hanya pada:

1. Pemilihan *supplier* bahan baku pokok UD. Putra Mandiri. Untuk data yang dipakai pada penelitian ini yaitu data pengadaan bahan baku pokok pada bulan Juni sampai dengan Agustus 2017.
2. Penelitian ini menggunakan metode SCOR (*Supply Chain Operation Reference*) dengan atribut kinerja SCOR yang berfokus pada *Reliability*, *Responsiveness*, *Agility*, dan *Cost* dan *Assets*.

## **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mendeskripsikan cara pemilihan pemasok yang paling ideal bagi UD. Putra Mandiri.
2. Untuk mendeskripsikan pemasok yang paling ideal untuk dijadikan pemasok tetap bagi UD. Putra Mandiri.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Pada suatu penulisan penelitian proposal, penulis mengharapkan dapat memberi manfaat baik bagi pembaca maupun bagi pihak-pihak lain yang terkait.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini nantinya akan dapat digunakan oleh perusahaan untuk pengambilan keputusan, khususnya pengambilan keputusan dalam penentuan pemasok tetapnya.
2. Diharapkan hasil penelitian ini nantinya juga dapat menjadi sumber referensi untuk peneliti-peneliti selanjutnya yang mengkaji hal dengan tema yang sama yaitu pemilihan pemasok.